

15th
ANNIVERSARY

過去に敬意を。
未来に意志を。

KIT HISTORY M A N G A

STORY 14. IBMの来社



木村情報技術
さんって

どういう
企業なんですか？



何か：
敵視されてる…？

難し
そう
な
顔
し
て
る
な

な…なんだ…？
藪から棒に…？



このようなビジネスを
展開したいと
IBM Watson
日本語版の
エコパートナーに…

我々は医療業界
に特に製薬企業に
強いリーチを持ち

…というわけで

なるほど…
よく分かりました

実は…

我々も製薬企業に
アプローチをする中で
木村情報技術という
名前を何度か聞き

一体何者だ!?
と思いきや
本日こうして
お伺いしまして…

我々は
Watson
日本語版が
正式にリリース
される前から

医薬品の
問い合わせを
AIで対応する
ということまで
動いていました

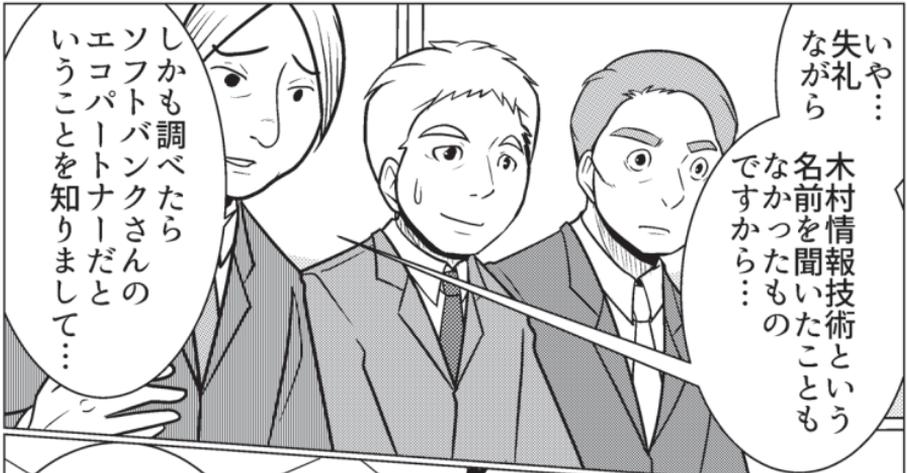
しかし
先日お邪魔した
製薬会社の担当から
言われたのが…

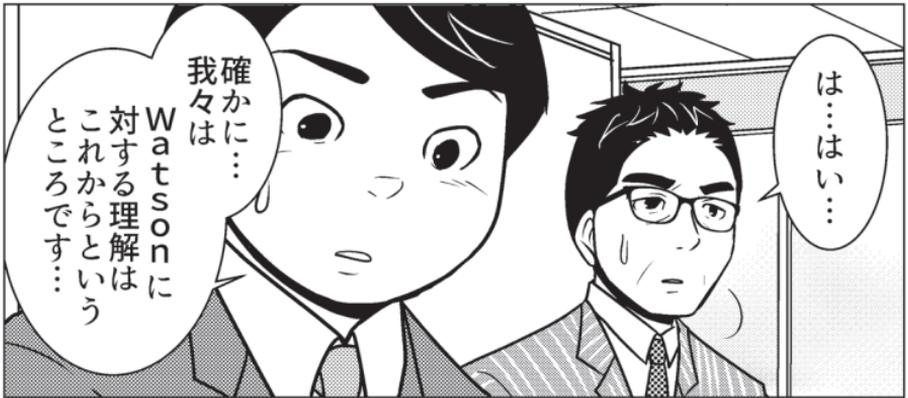
IBMさんからの
提案と
同じようなことを
木村情報技術
さんからも
受けたんですよ…

それも同じ
Watsonの…

我々は発注する際
どちらに頼めば
良いですかね…?

なんて
聞かれて
しまいまして…







車を運転するために
教習所に通う
ようなものです
IBMのエンジニアが
培ったノウハウなども
共有できるので

独学よりも早期に
実用的なものが
作れるようになります
思いますよ



うーん
なるほど…

本家IBMの
精鋭部隊が
Watsonを
教えに来てくれる
大変ありがたい
申し出ではあるが…

そこには当然
費用の問題も出てくる



IBMのエンジニアに
支払う費用と
木村情報技術社内の
トレーニングに係る
人件費だけでも
相当な額になる

それだけかけても
やる覚悟があるか
木村はそう
問いかけたら
気がしていた

社内
で
検討
します

面会后

橋爪さん
どう思う？

そうですね…

指導を受けずとも
作れる…
とは思いますが
プロジェクト
メンバーには
AIに初めて触れる者も
多いです…

パートナー企業は
これからも
増えてくる
でしょうし…

早期に理解
を深めるために
時間を買うという
ことになるなら…

そうですね
依頼するか!!

はい!!

ただ
ここは
不要だと思うので
コストカット
交渉を

こっちは
手厚く…

う…うん…
その辺は
任せるわ…

サ

AI事業に着手した当時を振り返って、改めて思うことがあります。それは、IBM Watson との出会いは非常に大きなものだったということです。

木村が参加したセミナーで、事例を聞いたことから始まった縁ですが、仮に IBM Watson との出会いがなかったとしても、弊社はAI事業に着手していたのではないかと思います。より良い方法で、医療従事者に医薬品情報をお届けするという弊社のミッションに合致していたためです。

とはいえ、もし Watson との出会いがなければ、自社でエンジンの開発から行っていたかもしれませんし、あるいは、この後の話で書かれているトレーニングも受けられなかったかもしれない。

この群雄割拠のAIサービス構築競争の中で、何歩も後ろを歩かざるを得なかった事態も十分に考えられます。そういう意味では、たまたま木村がそのセミナーに参加したこと、たまたまそこで IBM Watson の事例が発表されていたこと、これはとても大きな偶然であり、弊社にとっての幸運でした。

木村社長、やはり“持っている”と社内によく話題になります(笑)